rockcontent

MARKETING NO INSTAGRAM:

O GUIA DA ROCK CONTENT





COMPARTILHE ESTE EBOOK!

ESTE EBOOK É CERTO PRA MIM?

Um dos nossos principais objetivos aqui na Rock Content é ensinar. Para que consigamos alcançar este idea, produzimos posts, ebooks, whitepapers, webinars, infográficos e uma infinidade de materiais que são feitos apenas para você. Apesar disso, alguns conceitos são mais introdutórios enquanto outros são avançados. Agora você confere qual é o grau de conhecimento necessário para usufruir ao máximo deste conteúdo.

BÁSICO

Se você está começando a trabalhar com marketing de conteudo, marketing digital ou inbound marketing este conteúdo é exatamente o que você precisa. Aqui abordaremos alguns assuntos de maneira bem introdutória e da forma mais didática possível. Estes são os principais conteúdos para quem deseja começar a aprender algo novo!

[ESTE E-BOOK!]

INTERMEDIÁRIO

Nestes materiais o conteúdo é voltado para as pessoas que já estão mais familiarizadas com alguns dos conceitos de marketing digital. Este tipo de conteúdo costuma ser um pouco mais aprofundado e aqui costumamos apresentar algumas soluções para problemas um pouco mais complexos.

AVANÇADO

Estes são os materiais mais complexos produzidos pela Rock Content. Para usufruir ao máximo os conteúdos avançados que produzimos, é essencial que você esteja em dia com o que acontece no mundo digital. Nossos materiais avançados são para profissionais com experiência na área que estão em busca de conhecimentos avançados.






COMPARTILHE ESTE EBOOK!

SUMÁRIO

TEXTO

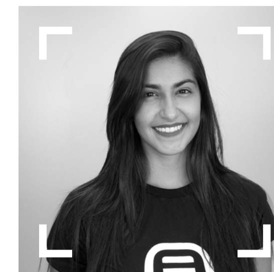


REDATOR ROCK CONTENT
Este conteúdo foi produzido por um dos mais de 2000 redatores da base da Rock Content.

Quer conteúdo legal assim no seu blog?
Fale com um consultor!



LIZANDRA MUNIZ
Marketing Analyst
@ Rock Content
lizandra@rockcontent.com

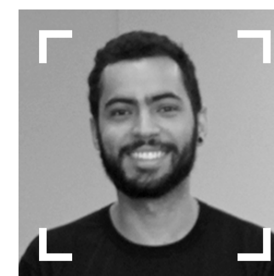


LUIZA DRUBSCKY
Community Manager
@ Rock Content
luiza@rockcontent.com

DESIGN



WERIK GONÇALVES
Marketing/Design Analyst
@ Rock Content
werik@rockcontent.com



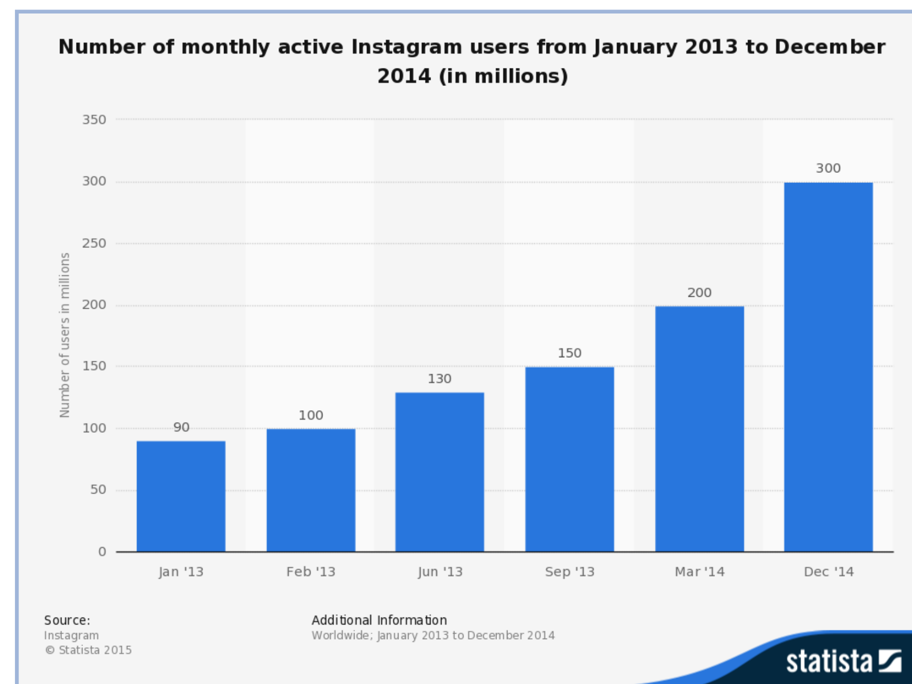
THIAGO SOUZA
Graphic Designer
@ Rock Content
thiago.souza@rockcontent.com

INTRODUÇÃO

Hoje o Instagram é, sem dúvida, uma das redes sociais com mais potencial de investimento atual, já que a rede social cresce impressionantes 23% ao ano, mais do que o dobro de crescimento das outras redes sociais.

Os números do Instagram são incríveis: com cerca de 300 milhões de usuários ativos, o Brasil ocupa o terceiro lugar de usuários na rede, perdendo apenas para o EUA e a Rússia.

Você pode ver nesse gráfico da Statista o crescimento da rede social: em dois anos (de 2013 a 2015) o Instagram conseguiu dobrar seu número de usuários.



Suas vantagens são imensas: a rede social é extremamente simples de usar (basta postar uma boa imagem e pronto: seu conteúdo já está pronto para atingir seu público-alvo!) e o número de pessoas que você pode atingir através dela é incrível.

Mas tenha em mente que seu público principal é o de pessoas com 18 a 35 anos donas de um smartphone. Seu público se encaixa nesses dados? Então crie um perfil no Instagram!

PREPARAMOS ESSE EBOOK PARA TE ENSINAR EM DETALHES O QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA AMPLIAR SUA ESTRATÉGIA DE MARKETING NO INSTAGRAM E TER SUCESSO NA REDE SOCIAL. ESPERAMOS QUE ELE SEJA MUITO ÚTIL PARA VOCÊ!

BOA LEITURA!

COMO USAR O INSTAGRAM PARA SUA EMPRESA

Viu as vantagens do Instagram? Então chegou a hora de criar uma conta para sua empresa na rede social.

A primeira coisa que você precisa fazer é **criar uma conta no Instagram**, caso você ainda não tenha uma. É interessante que você conecte esse perfil às suas outras redes sociais (Twitter, Facebook, Tumblr, etc), para facilitar que você compartilhe conteúdo entre uma rede e outra. Isso aumentará a visibilidade do seu perfil no Instagram e fará com que você ganhe mais seguidores, já que eles poderão encontrar seu perfil mais facilmente.

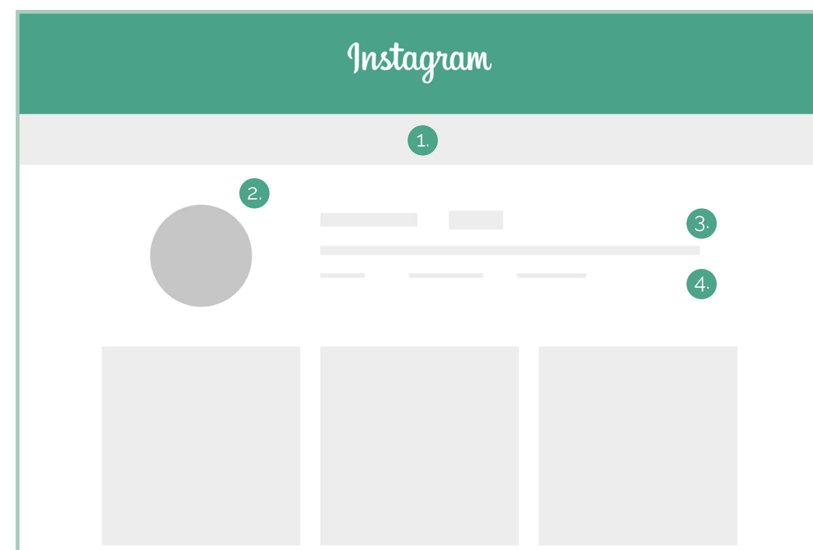
AQUI VAMOS TE ENSINAR COMO COMPLETAR SEU PERFIL NO INSTAGRAM E COMO USAR SUAS FUNCIONALIDADES A FAVOR DA SUA MARCA. VAMOS LÁ?

COMO CRIAR UM PERFIL CAMPEÃO NO INSTAGRAM PARA SUA EMPRESA

É importante tem um perfil bem feito e completo.

Isso parece básico, mas muitas empresas ainda não sabem o que colocar ou não em seu perfil no Instagram. Siga nossa checklist e veja abaixo como seu perfil deve ficar:

- [ ] 1. ADICIONE SEU NOME;
- [ ] 2. FAÇA UPLOAD DE UMA FOTO DE PERFIL;
- [ ] 3. ESCREVA UMA DESCRIÇÃO;
- [ ] 4. INCLUA UM LINK NA DESCRIÇÃO.



Sua foto do perfil deve ser de qualidade e facilmente reconhecível como sua marca.

TAMANHO DAS IMAGENS NO INSTAGRAM

O Instagram é maior plataforma baseada em conteúdos visuais no mundo e uma das redes sociais que mais cresce.

Um dos motivos disto é o aumento do acesso e tempo de conexões em dispositivos móveis. Por já ter nascido como um aplicativo de compartilhamento de fotos e vídeos, além de rede social, o Instagram é a plataforma social que melhor trabalha a experiência mobile do usuário.

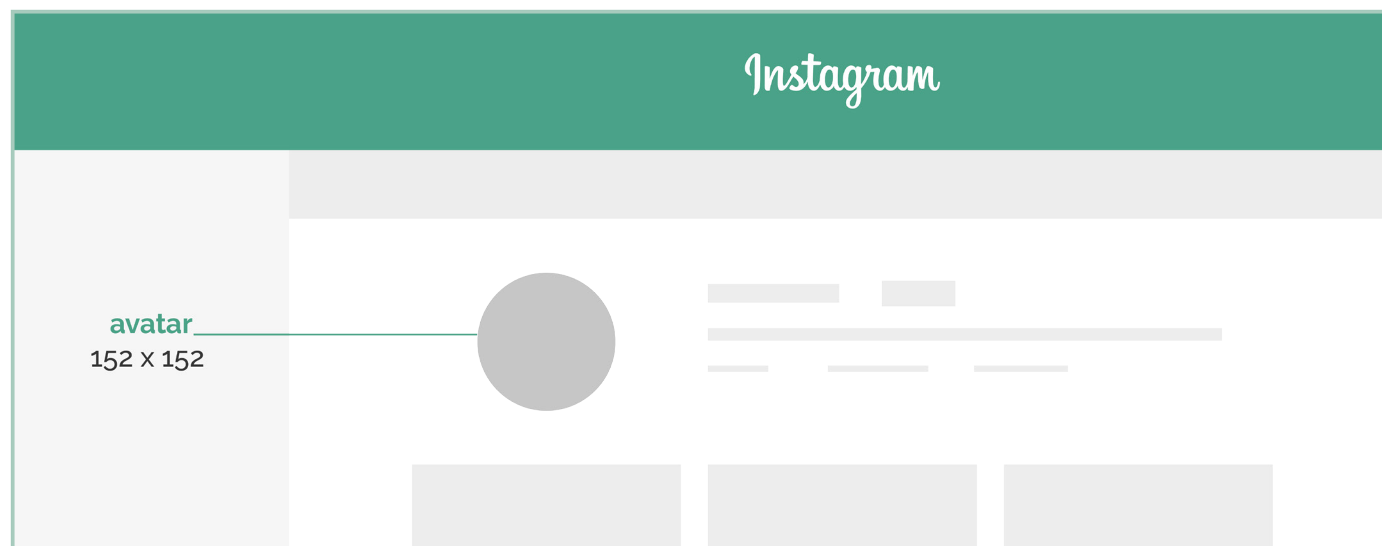
O Instagram também permite que o usuário compartilhe os conteúdos dos seu perfil com diversas outras redes sociais.

O TAMANHO IMPORTA: QUAL O TAMANHO DE IMAGENS NO INSTAGRAM DETERMINADO PARA APARECER BEM NA REDE SOCIAL?

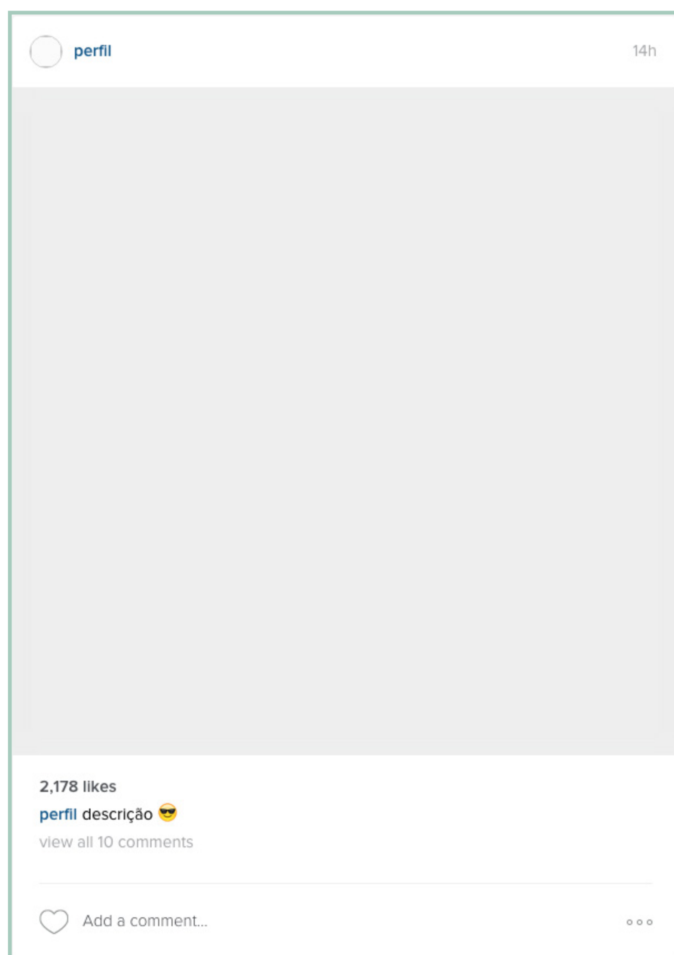
Profile (Foto do Perfil)
152 x 152 pixels

O site, porém, sugere que você faça o upload de imagens com 180 x 180 pixels para obter a melhor qualidade em ambos dispositivos (app mobile e website) da plataforma.

A foto do perfil também aparece ao lado das imagens no feed em uma versão menor de 40 x 40 pixels.



Feed
600 x 600 pixels

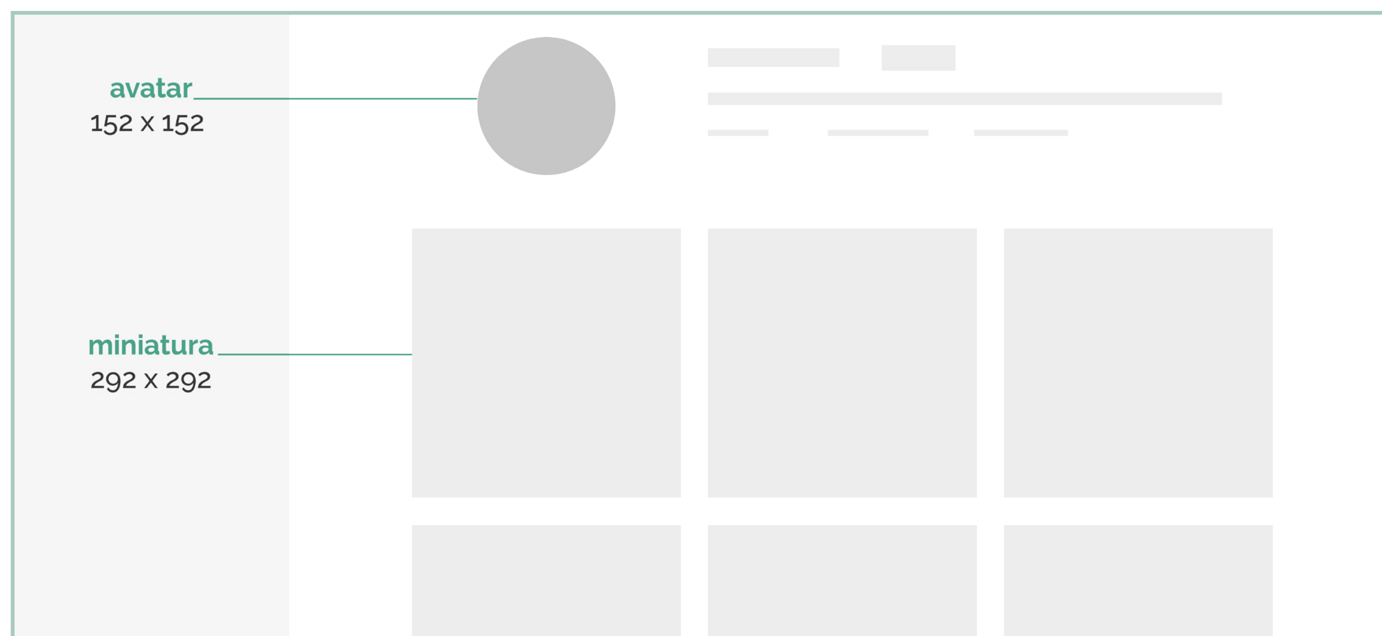


E a mais recente novidade do Instagram é que ele agora também permite a postagem de imagens que não são quadradas na rede! A partir de agosto de 2015 a rede social também terá imagens no formato retrato e paisagem.

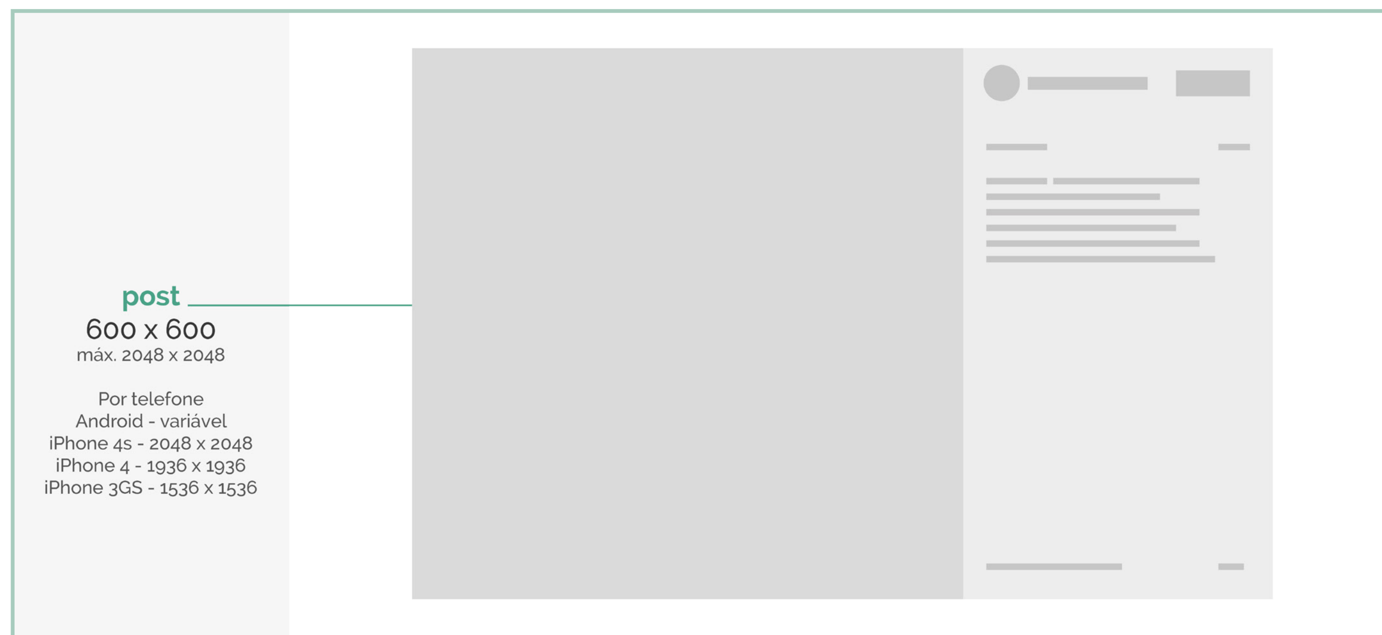


Display (visualização de imagens e vídeos) miniaturas:
292 x 292 pixels



Display (visualização de imagens e vídeos) miniaturas:
600 x 600 pixels – A resolução máxima que você poderá fazer o upload no Instagram é de 2048 x 2048 pixels variando de acordo com dispositivos.



Com o Instagram Camera você poderá obter o máximo de resolução. Porém fotos regulares, tiradas por outros dispositivos, vão ser carregadas com uma resolução menor (600 x 600 pixels).

Vídeo
No Instagram os vídeos podem ter entre 3-15 segundos de duração e a visualização do clipe será de 600 x 600 pixels.

Agora você pode planejar suas publicações e otimizar o visual do seu perfil no Instagram. Siga as nossas indicações de tamanho e dimensões ideais para criar visuais marcantes e atrair mais seguidores para sua marca.



COMPARTILHE ESTE EBOOK!



DICAS PARA TER SUCESSO COM UM PERFIL NO INSTAGRAM

TENHA OBJETIVOS DEFINIDOS

Não importa se você já tem um perfil ativo ou está começando seu perfil agora: é muito importante que você tenha em mente o que pretende atingir com uma conta no Instagram para sua empresa. O que a rede social pode te oferecer? Quem é seu público-alvo? Qual linguagem você usará?

Não poste no Instagram apenas porque a rede social se tornou popular: faça algo de valor com o conteúdo que você irá compartilhar.

Saber seus objetivos com clareza também te ajudará a selecionar e postar conteúdo que dialogue com a cultura e valores da sua marca. Faça uma lista do tipo de conteúdo que você acha interessante postar no Instagram e pode te ajudar a gerar engajamento. É muito fácil cair no uso de clichés quando estamos falando do Instagram. Mas não faça mais do mesmo: seja autêntico e crie uma personalidade para sua marca que vá conversar verdadeiramente com seus seguidores. Compartilhe conteúdo importante e de qualidade, pensando nas suas personas

Você irá focar no seu produto? Na sua equipe? Que tipo de imagem você irá postar? E vídeos? Qualidade importa na rede social e é essencial que suas postagens sejam bem feitas.

Tenha tudo isso bem planejado, do contrário o Instagram não trará resultados impactantes para sua empresa.

TENHA UM CALENDÁRIO DE POSTAGEM DEFINIDO, MAS SEJA FLEXÍVEL

Tenha uma frequência definida de postagens em mente por semana e temas, para que você não fique sem conteúdo. Mas é importante notar que o Instagram não permite a programação de publicações, então flexibilidade é chave aqui. Seja espontâneo e saiba aproveitar as oportunidades interessantes de produção de bom conteúdo que aparecem para você.

TENHA UM ESTILO DEFINIDO

Não é só uma questão de filtros: ter um estilo definido que dialogue com a cultura da sua marca é uma maneira de garantir que sua estética seja sempre consistente. Você pode editar sua foto e vídeo das mais diversas maneiras, então garanta que a postagem converse com os valores da sua empresa.

O [Instagram do MailChimp](#) é um ótimo exemplo de uma marca com um estilo definido. Suas postagens respeitam a identidade visual da marca, usando suas cores e mantendo sua estética.





TEXTOS DAS POSTAGENS

O Instagram permite que você insira até 2.200 caracteres no texto que acompanha suas postagens, mas o ideal aqui é ser objetivo: texto demais pode incomodar seus seguidores.

Mas use o espaço como mais uma oportunidade de interagir com quem te segue na rede. Tente manter um diálogo, sempre estimulando o engajamento com seus usuários. Tenha um padrão de linguagem e tom de voz estabelecido para que sua marca seja facilmente reconhecível.

A Coca-Cola, por exemplo, é mestre em conversar com seu público de maneira que gere um engajamento genuíno com seus seguidores no Instagram.



USO DE HASHTAGS

As hashtags são os famosos símbolos (#) que permitem que os usuários pesquisem e descubram posts de um determinado assunto. O Instagram permite que você insira até 30 hashtags por post, mas não exagere: usar demais o recurso (e usar hashtags que nadam tenham a ver com sua postagem) pode fazer com que seus seguidores te vejam como um spammer. Use apenas o essencial e pense no que você está dizendo com a imagem ou vídeo que você está compartilhando.

AFINAL, #NINGUÉM #TEM #PACIÊNCIA #PARA #UMA #POSTAGEM #DESSA #MANEIRA, NÃO É MESMO?

USE VÍDEOS

Desde que o Instagram habilitou a opção de produzir vídeos de 15 segundos em seu aplicativo as marcas viram uma nova oportunidade na ferramenta: compartilhar com seus seguidores momentos únicos, mostrar sua equipe, fazer preview de novos produtos, compartilhar notícias importantes sobre a marca... as opções, aqui, são imensas! Use essa funcionalidade para engajar ainda mais com seu público-alvo.

TENHA UM EQUILÍBRIO ENTRE FOTOS DIVERTIDAS E FOTOS DO SEU NEGÓCIO

O Instagram é uma rede social perfeita para compartilhar momentos mais divertidos e informais da sua equipe no dia-a-dia. Use essa função para mostrar quem você é e o que você faz. Mas não exagere: esse perfil ainda deve ser profissional. Saiba manter o equilíbrio entre esses dois tipos de imagens e veja do que seus seguidores mais gostam para futuras publicações.



RECOMPENSE SEUS SEGUIDORES

Recompensar seus seguidores é uma maneira incrível de ganhar novos seguidores e manter os atuais sempre fiéis à sua página. Se você tem um produto a ser vendido, por exemplo, ofereça códigos exclusivos de desconto para quem te segue ou faça sorteios interessantes. É um meio de gerar interesse sobre sua marca e garantir que seus clientes retornarão para conferir suas novidades.

SIGA OUTRAS CONTAS

Siga perfis de marcas influentes na sua indústria - isso te ajuda a se atualizar em conteúdo interessante que pode ser útil para você. Além disso, é interessante que você siga também usuários que interagem constantemente com seu perfil - isso mostra que você está prestando atenção nos seus seguidores fiéis.

ENGAJE COM SEU PÚBLICO

Criar um engajamento com seu público é essencial para humanizar sua marca e mostrar aos seus clientes que você se importa. Curta fotos que mencionem sua marca, comente em posts de seus clientes e use hashtags relevantes e populares. Estabelecer esse diálogo é o que pode te diferenciar dos seus concorrentes.



COMPARTILHE ESTE EBOOK!



UM GUIA DO INTAGRAM ADS

É possível realizar inúmeros anúncios no Facebook, Twitter, LinkedIn e várias outras mídias sociais.

O Instagram é um dos mais recentes integrantes desse grupo e, claro, você não vai querer ficar para trás.

No começo da funcionalidade, o Instagram selecionou algumas das agências e marcas mais relevantes no mercado mundial para anunciar na plataforma, a fim de realizar uma curadoria de conteúdo para não empobrecer a experiência dos usuários e deixar muita gente irritada.

Muitos de vocês já devem ter visto alguma publicação patrocinada de grandes marcas no seu feed no Instagram (Avon, CloseUp, Coca-Cola, Mitsubishi, Mondelez, Visa, Vivo e Volkswagen foram as primeiras marcas a anunciarem na rede no Brasil). A premissa é de que esse conteúdo criado por essas marcas não seja apenas publicidade comum, mas sim campanhas criativas e relevantes para o público.

Desde setembro de 2015 empresas brasileiras também já podem postar fotos e vídeos patrocinados na rede social, o que torna essencial o entendimento do funcionamento dos anúncios no Instagram.

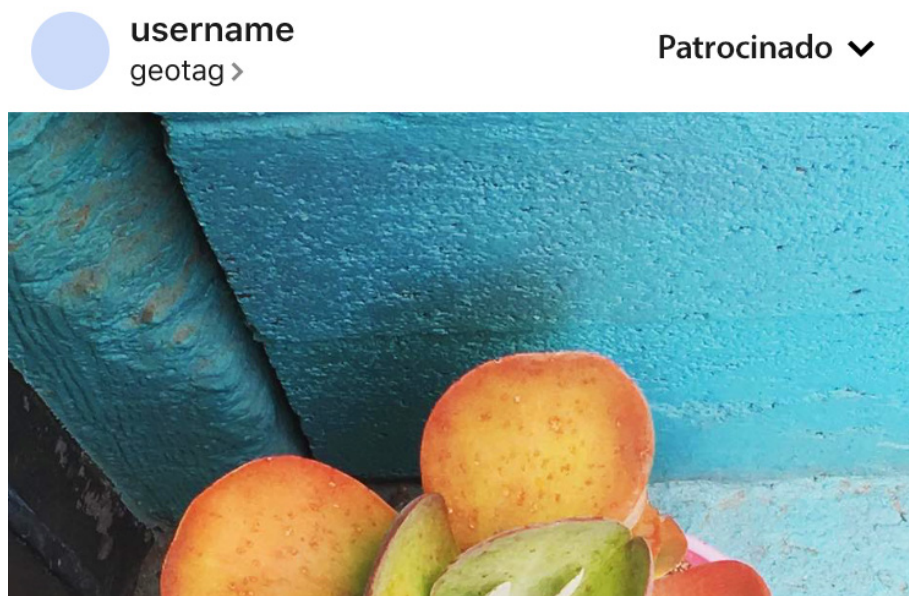
ENTÃO VAMOS LÁ!

O QUE SÃO ANÚNCIOS NO INSTAGRAM?

Os anúncios criados no aplicativo possuem o formato típico de fotos ou vídeos e estão fazendo com que as empresas possam investir cada vez mais em um contato direto com clientes e possíveis clientes. Neste início, a ferramenta deixou claro que os anúncios devem ajudar ainda mais a aprimorar a experiência do usuário, garantindo assim que ele possa continuar recebendo conteúdo de qualidade em seu feed.

É permitido que os usuários dêem likes na foto ou comecem a seguir a marca, assim como fariam com qualquer usuário ou empresa presente no Instagram. No entanto, é também possível fornecer feedback a respeito dos anúncios. Basta clicar na opção apropriada no botão reticências (...) logo na parte inferior esquerda do anúncio.

É IMPORTANTE QUE TODOS SAIBAM QUE NO LAYOUT DA PLATAFORMA A ÚNICA DIFERENÇA QUE HÁ ENTRE UMA FOTO OU VÍDEO COMUM E UMA FOTO OU VÍDEO PATROCINADO É A TAG "SPONSORED" (PATROCINADO, NA NOSSA VELHA E BOA LÍNGUA) QUE VIRÁ LOGO EM CIMA DA FOTOGRAFIA, A FIM DE DISTINGUÍ-LA, COMO NA FIGURA A SEGUIR:



POR QUE DEVO ANUNCIAR NO INSTAGRAM?

A **GlobalWebIndex lançou na rede uma análise** a respeito dos usuários do Instagram e constatou que se trata da rede social com a maior presença de jovens, o que é um dado altamente relevante para os anunciantes.

Essa base de clientes só tende a crescer e o próprio Instagram revelou que, ao todo, cerca de 300 milhões de pessoas possuem contas ativas em todo o mundo e que trata-se da rede social que mais cresce atualmente. Ninguém quer ficar de fora de uma oportunidade tão grande quanto essa, não é mesmo?

DICA: PARA CONHECER MAIS NOVIDADES A RESPEITO DOS ANÚNCIOS NO INSTAGRAM, É IMPORTANTE SEGUIR O BLOG DA EMPRESA "**INSTAGRAM FOR BUSINESS**".

COMO ANUNCIAR NO INSTAGRAM?

Para criar anúncios no Instagram, você precisa seguir alguns passos.

Atenção: se você já tiver associado a conta do Instagram em que deseja anunciar a uma página do Facebook, vá direto para o passo 2. Ou ainda, caso você não tenha ou não queira associar a nenhuma conta do Facebook, acesse diretamente o Gerenciador de Anúncios do Facebook e também acompanhe as instruções a partir do passo 2.

PASSO 1) CONFIGURAÇÃO DA CONTA

Acesse o Facebook Business Manager para associar sua conta do Facebook com a conta do Instagram. Clique em “Contas do Instagram” no menu do lado esquerdo da tela e, em seguida, selecione no canto superior direito “Reivindicar nova conta do Instagram”.

Uma nova janela será aberta para que você insira seu nome de usuário e senha da conta a ser associada, como na imagem ao lado:

Adicionar uma conta do Instagram para anunciar

Insira o nome de usuário e a senha da sua conta do Instagram.

Nome de usuário

Senha

Etapa 1 de 2

Cancelar Avançar

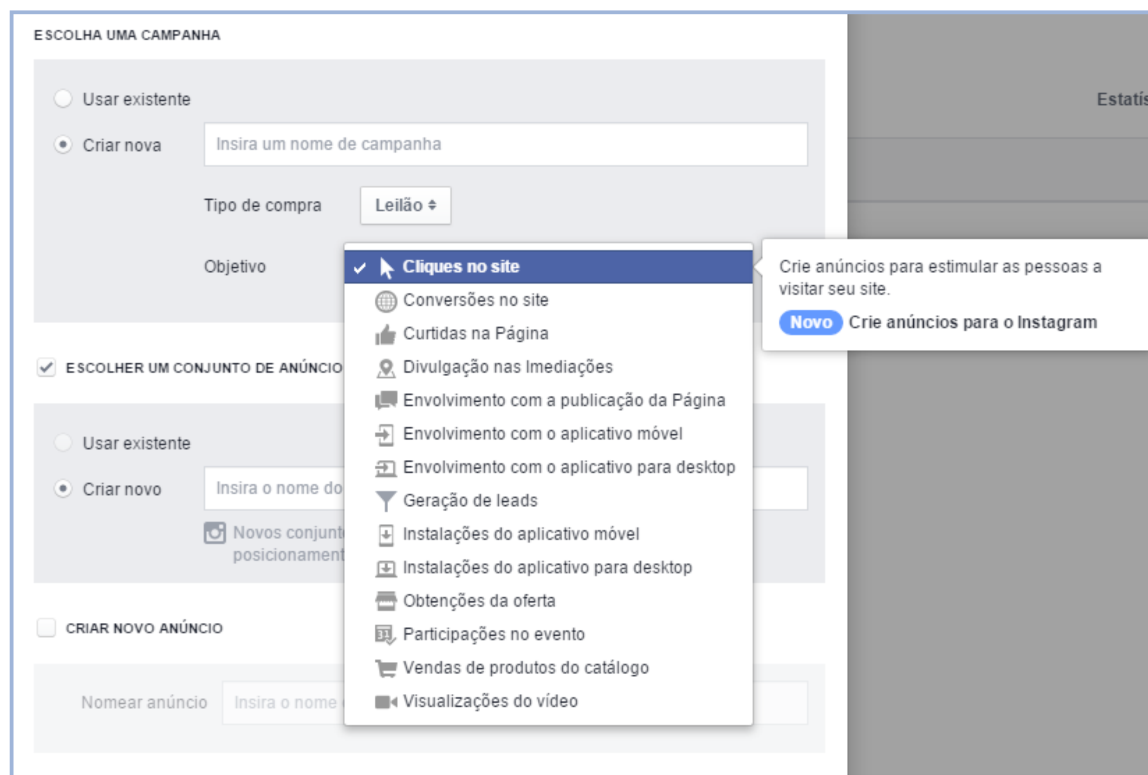
Ao adicionar a conta, você concorda com os Termos do Facebook e os Termos da Página.

Na janela seguinte, você deverá selecionar uma ou mais contas de anúncio do Facebook que poderão utilizar este Instagram para anunciar.

PASSO 2) CRIAÇÃO DA CAMPANHA

Uma vez configurado, acesse o Facebook Power Editor. No canto superior esquerdo da tela, clique em "Gerenciar anúncios" e depois, logo abaixo, clique em "Criar conjunto de anuncios".

Uma vez selecionada essa opção, a seguinte janela abrirá e você poderá criar um anúncio no Instagram assim como criaria um no Facebook.



Nomeie sua nova campanha e escolha:

O tipo de compra: você pode escolher entre leilão e preço fixo

O objetivo: a ferramenta oferece 14 opções, mas para anúncios no Instagram, só os seguintes itens são compatíveis:

- # Cliques no site
- # Conversões no site
- # Envolvimento com a publicação da página
- # Envolvimento com o aplicativo móvel
- # Instalações do aplicativo móvel
- # Visualizações do vídeo

Em seguida, defina o nome do seu anúncio.

PASSO 3) CONFIGURAÇÕES DO ANÚNCIO

Com o anúncio criado, é preciso configurá-lo:

Na seção "Orçamento", escolha um valor para investir, que pode ser diário ou vitalício. Caso escolha a segunda opção, defina uma data de término na configuração de "Programação";

Em "Programação", defina o período pelo qual o anúncio permanecerá ativo, com datas e horários de início e término

Na configuração "Público", escolha as características do público-alvo do seu anúncio, como sua localização, idade, gênero e idioma.

Por fim, em "Posicionamento", você define se seu anúncio aparecerá:

- # No feed de notícias do Facebook Móvel
- # No feed de notícias do Facebook para Desktop
- # Na coluna da direita do Desktop
- # No Instagram

Posicionamento

Novidade! Mostre seus anúncios no Instagram

Agora você pode criar anúncios para o Instagram a partir do Facebook. Ao selecionar este posicionamento, serão criados anúncios que serão exibidos no Instagram. Saiba mais.

Feed de Notícias Móvel

Feed de Notícias do Desktop

Coluna da Direita no Desktop

Instagram Novo

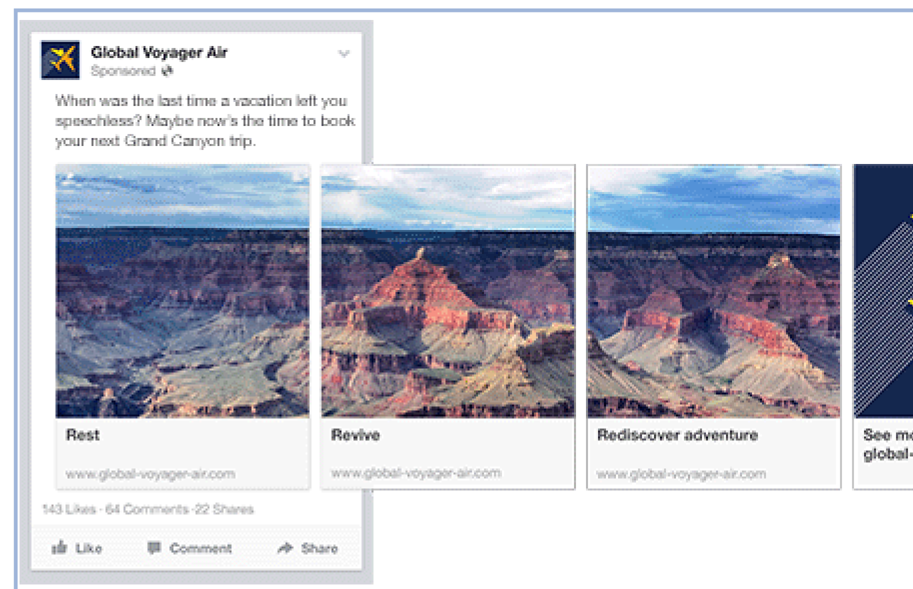
A ferramenta permite que você selecione quantas opções quiser. Ou seja, você pode veicular seu anúncio em todas as opções, ou apenas no Instagram, por exemplo.

PASSO 4) CRIAÇÃO DO ANÚNCIO

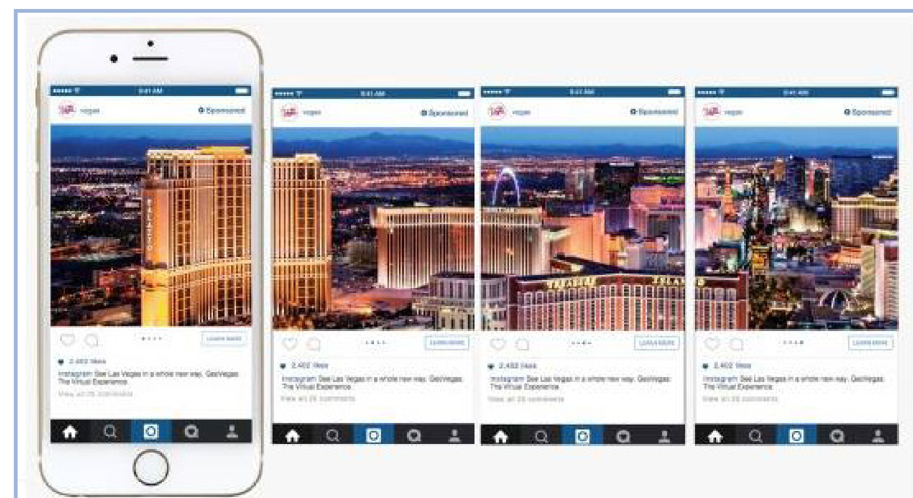
Nessa etapa, você deve escolher uma página do Facebook e uma conta do Instagram para associar ao anúncio (caso você tenha escolhido divulgar em ambos). Em seguida, acrescente as informações necessárias, como a URL de destino, texto do anúncio, o call-to-action (opcional) e o formato do conteúdo.

Existem três opções de formato: imagem, vídeo e carrossel.

- **Imagem:** apesar de inicialmente todas as imagens do Instagram apresentarem formato quadrado, hoje o aplicativo já permite postagens de fotos retangulares também. Além disso, as imagens não podem conter textos que ocupem mais de 20% da sua área;
- **Vídeos** devem ter duração máxima de 60 segundos;
- **Carrossel:** nesse formato, você pode escolher de 3 a 5 imagens e/ou vídeos, que são roladas. Esse recurso já é muito comum no Facebook Mobile - como na imagem abaixo - e agora também está disponível para anúncios no Instagram.



Fonte: [Guias para anunciantes - Facebook Business Manager]



Em seguida, defina as configurações de rastreamento:

Rastreamento

Tags de URLs (opcional)

Ex: key1=value1&key2=value2

Monitoramento de conversão

- **Rastrear todas as conversões do meu pixel do Facebook**
- **Escolha os pixels de rastreamento de conversão**

O uso das tags de URL é um dos métodos mais comuns para monitorar as visitas em seu site geradas por suas campanhas. para "taguear" seus links, utilize o Criador de URLs do Google.

Na opção "Monitoramento de conversão", você pode definir se prefere rastrear as conversões por meio do pixel de conversão do Facebook ou de um pixel específico.

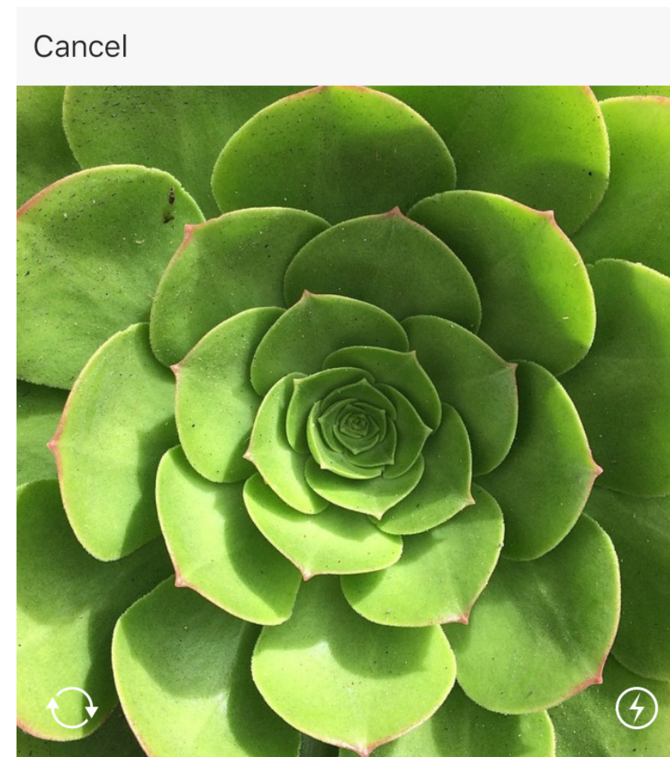
Com as configurações finalizadas, envie sua campanha clicando em "Carregar alterações" e aguarde a aprovação.

ALGUMAS DICAS PARA TER SUCESSO COM ANÚNCIOS NO INSTAGRAM:

FOQUE-SE NA IMAGEM

Não precisamos explicar muito essa dica: o Instagram é uma rede puramente visual e ter uma imagem impactante e que chame a atenção dos seus leitores é essencial para o sucesso do seu anúncio.

Use imagens bem feitas e de qualidade, que demonstrem bem quem sua marca é.



USE HASHTAGS

Muitas marcas procuram utilizar o uso de hashtags associadas à marca ou ao estilo de vida que agrada o público-alvo que as segue no Instagram.

É uma boa maneira de chamar mais atenção para seu conteúdo, além de ser uma ótima forma de mensurar quem e o que estão falando sobre sua marca.

NÃO FAÇA PRODUÇÕES EXAGERADAS

O Instagram é uma rede social com uma linguagem própria: super produções com um aspecto fake não se encaixariam bem no site.

Seja real, mostre sua personalidade, passe uma mensagem verdadeira: seu anúncio deve vender seu serviço e produto de uma forma que encante os usuários do Instagram o suficiente para eles se interessarem por sua marca.

COMPARTILHAMENTOS

Talvez seja a intimidade ou facilidade de ter acesso a fotos e conteúdos na palma da mão, mas, normalmente, usuários de dispositivos móveis estão mais propensos a interagir com as marcas através desses dispositivos do que apenas através das redes sociais com o uso de um laptop ou desktop.

Sabendo dessa facilidade – pelo fato do Instagram ser uma plataforma utilizada através do seu smartphone – muitas marcas procuram estimular os usuários a compartilhar todo tipo de conteúdo postado em suas contas do Instagram com seus amigos e seguidores.

Essa é uma ótima notícia: se seu anúncio for bem feito, ele definitivamente será nota dopelos usuários da rede social.

DICA: QUANDO UM CLIENTE POSTA ALGO SOBRE SUA MARCA, APOSTE NA REPOSTAGEM DESSE CONTEÚDO.

Essa é uma ótima estratégia que favorece tanto a marca quanto o seguidor que postou sobre ela.

O cliente recebe a visibilidade dentro de um grande volume de seguidores da marca e a marca se torna cada vez mais visível a públicos que talvez não atingia antes.

INFOGRÁFICO

O GUIA PRÁTICO PARA ANUNCIAR NO Instagram

PUBLICIDADE NO INSTAGRAM

O INSTAGRAM RAPIDAMENTE SE TORNOU UMA DAS MELHORES OPORTUNIDADES DE DIVULGAÇÃO ONLINE.

O INSTAGRAM É APRESENTADO AO PÚBLICO

outubro de 2010

300 MILHÕES DE USUÁRIOS ATIVOS

O INSTAGRAM ADS É ANUNCIADO

dezembro de 2014

400 MILHÕES DE USUÁRIOS ATIVOS

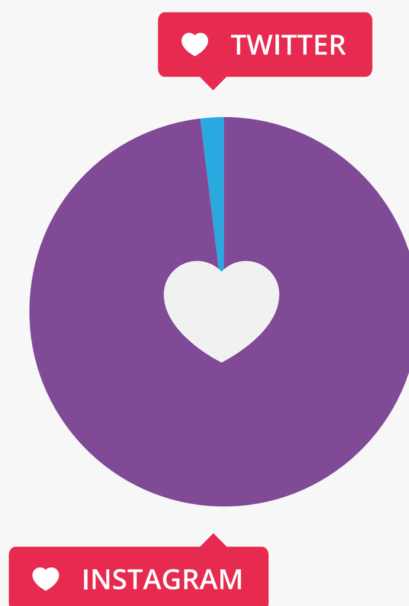
setembro de 2015

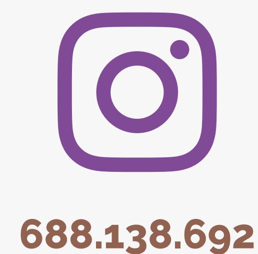
ENGAJAMENTO NO TWITTER X INSTAGRAM

ANÁLISE DAS 25 MARCAS QUE MAIS INTERAGEM NO INSTAGRAM E NO TWITTER (TOTAL DE INTERAÇÕES):



11.981.605



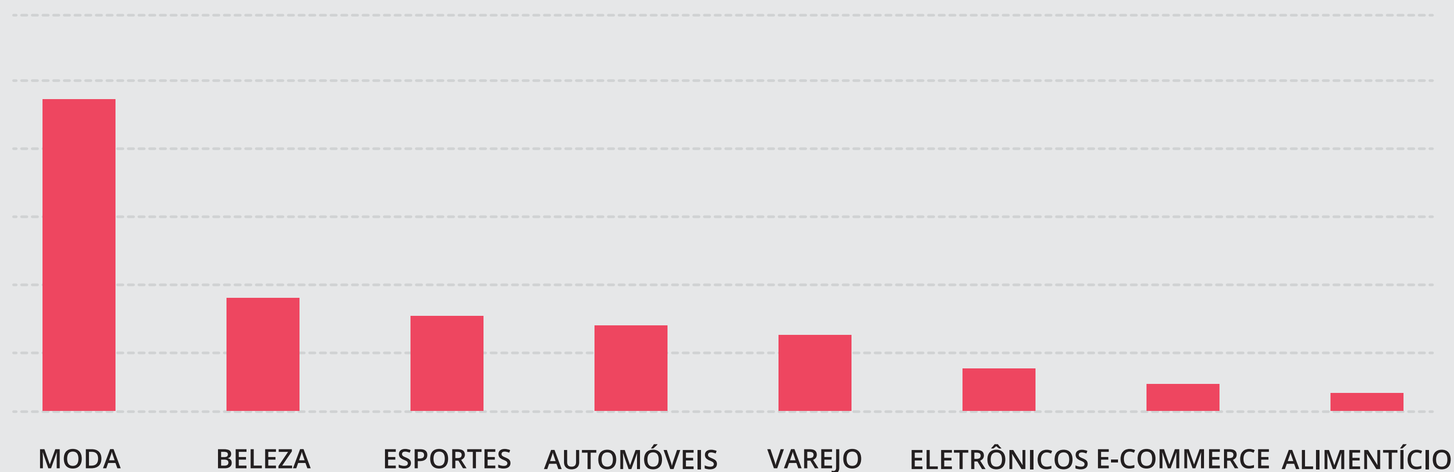


688.138.692

Análise feita pela SocialBakers, de 01 de julho a 30 de setembro de 2015.

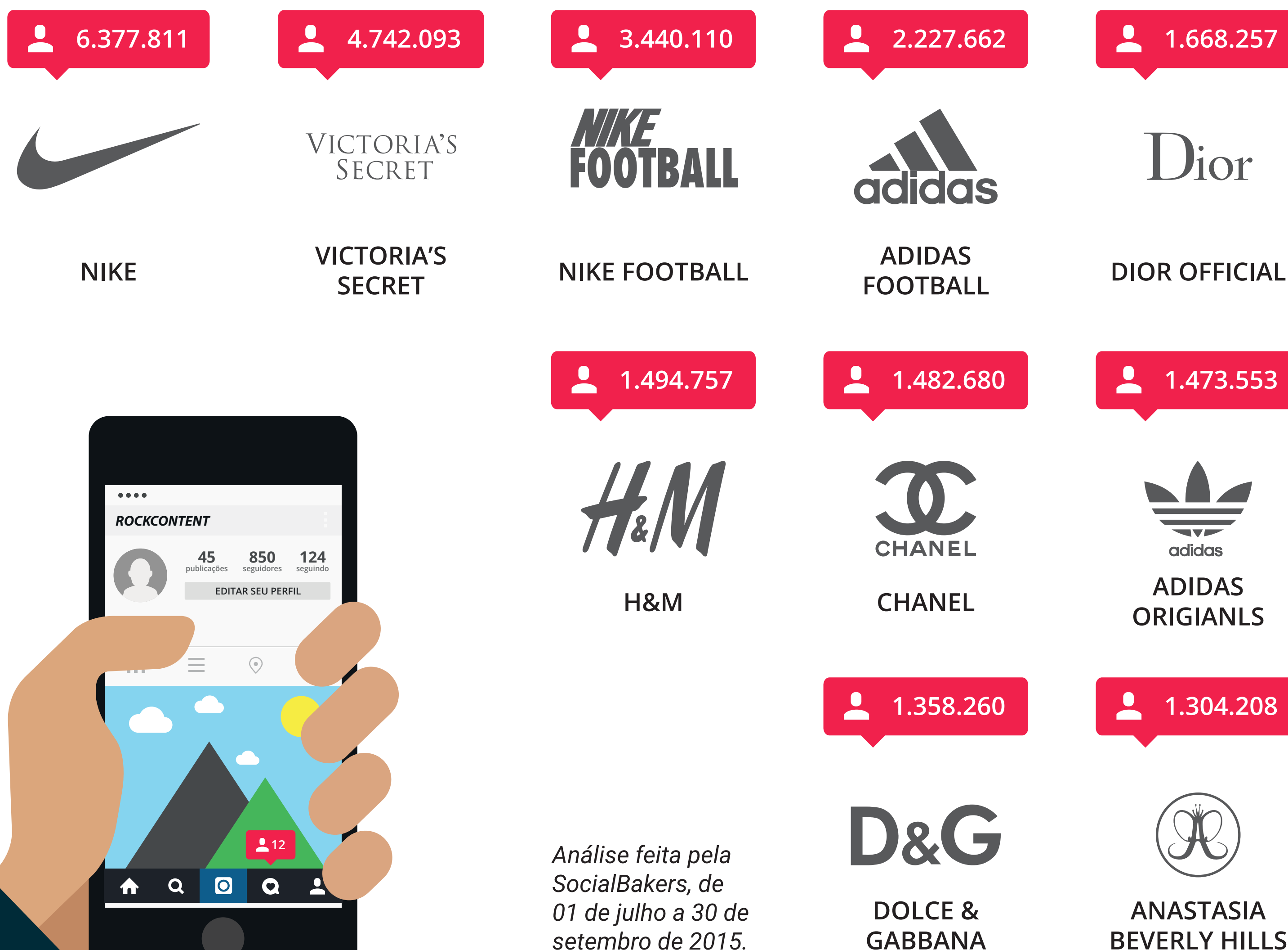
MÉDIA DE INTERAÇÕES DAS PRINCIPAIS PÁGINAS (POR INDÚSTRIA)

Análise feita pela SocialBakers, de 01 de julho a 30 de setembro de 2015.



"A INDÚSTRIA DA MODA É A QUE MAIS GERA ENGAJAMENTO NO INSTAGRAM"

AS MARCAS QUE MAIS CRESCEM NO INSTAGRAM (POR NÚMERO DE SEGUIDORES)



Análise feita pela SocialBakers, de 01 de julho a 30 de setembro de 2015.

5 OBJETIVOS DOS INSTAGRAM ADS

- INSTALAÇÃO DE UM APLICATIVO MOBILE
- ENGAJAMENTO
- VISUALIZAÇÕES EM VÍDEO
- CLIQUES NO SITE
- CONVERSÃO EM WEBSITE

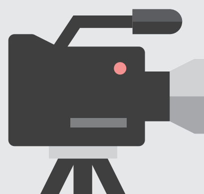
REQUISITOS CRIATIVOS

Aa

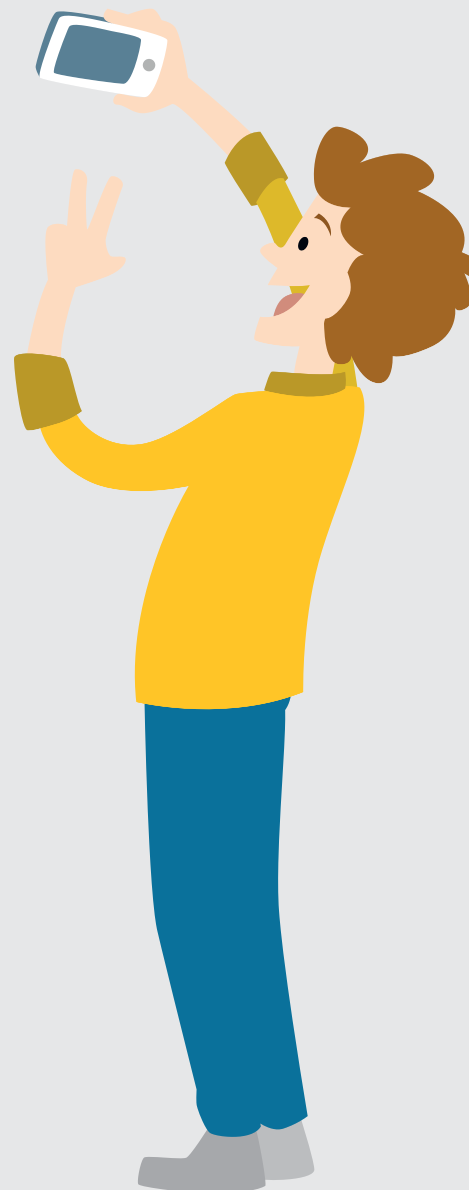
LIMITE DE CARACTERES
MÁXIMO DE 300 CARACTERES
RECOMENDA-SE O USO DE HASHTAGS



IMAGENS
1080PX POR 1080PX (RECOMENDADO)
600PX POR 600PX (REQUISITO)



VÍDEOS
RESOLUÇÃO MÍNIMA DE 720PX
ENTRE 3 E 30 SEGUNDOS
MÁXIMO DE 30MB



DICAS PARA O SUCESSO

1

BRANDING

- IDENTIDADE VISUAL DA MARCA
- INSERÇÃO DO PRODUTO
- LOGO

2

CONCEITO

- CONTE UMA HISTÓRIA INTERESSANTE.

3

QUALIDADE

- FOQUE-SE EM IMAGENS COM BOA RESOLUÇÃO, VÍDEOS DE QUALIDADE E EM PRODUÇÕES BEM FEITAS.







Fontes:
SalesForce - https://goo.gl/xpaXML
SocialBakers - http://goo.gl/9YfRks



18 DICAS PARA CONSEGUIR SEGUIDORES NO INSTAGRAM

Depois te tudo que te falamos até agora, você pode estar encontrando algumas dificuldades em ganhar seguidores no Instagram.

E para te ajudar nessa tarefa vamos te mostrar agora algumas dicas incríveis para você aumentar sua base de seguidores na rede social.

1. CONECTE SUA CONTA DO INSTAGRAM A SUAS OUTRAS REDES SOCIAIS

Já falamos disso antes, mas é essencial repetir: para divulgar seu perfil e aumentar o número de seguidores, a primeira coisa que você precisa fazer é conectar sua conta às suas outras redes sociais. Dados apontam que 20% dos usuários do Instagram também estão no Facebook, o que aumenta bastante as chances de que seus amigos da rede de Mark Zuckerberg vejam suas postagens e interações e passem a te seguir também no Instagram.

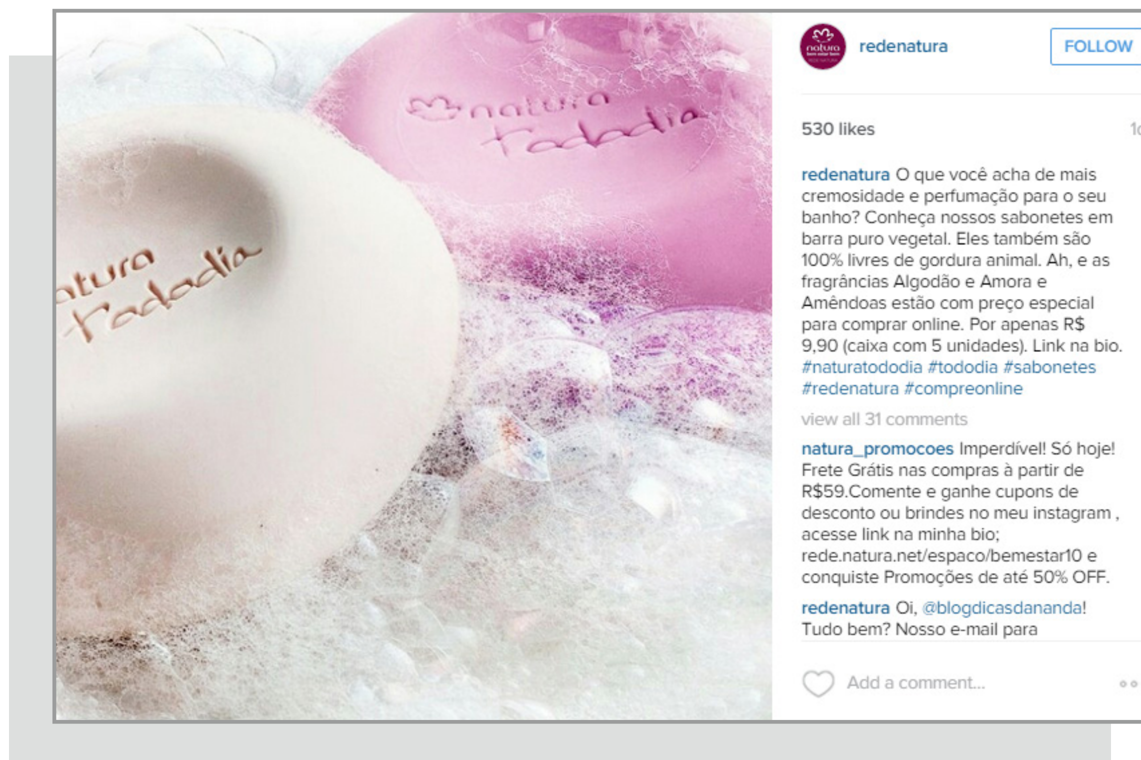
Você ainda pode compartilhar suas imagens em outras plataformas, como o Twitter, Flickr, Tumblr, Posterous, Google+ e Foursquare, aumentando ainda mais o alcance de suas fotos e as chances de ser descoberto por outros usuários.

2. NÃO ESQUEÇA DE USAR AS HASHTAGS

Antes de postar a foto, capriche na legenda e também nas hashtags. Assim como no Twitter, essas marcações geram uma lista de postagens com o mesmo tema, criando uma espécie de conversa entre todos os usuários que postaram aquela #. Isso aumenta drasticamente as chances de outras pessoas descobrirem as suas fotos e, consequentemente, o seu perfil.

Por isso, fique por dentro das hashtags do momento e não deixe de marcar a sua foto. Em sites como o **Webstagram** é possível descobrir as tags mais populares.#instagood, #instagram, #photooftheday, #love, #instamood, #cute, #instagramers, #android, #nature, #sun, #colors, #nice, #cool, #beautiful, #followme, #sky, #me, #clouds, #dog, #cat, #smile, #tbt, #picoftheday, #girl, #tweegram, #summer, #follow, #iphoneonly e #bestoftheday são algumas das mais famosas atualmente.

Mas é importante lembrar que o Instagram só permite que você marque até 30 hashtags nos comentários de cada foto. Por isso, escolha somente aquelas que têm mais a ver com a sua publicação.



3. CAPRICHE NAS FOTOS

Outro fator que faz toda a diferença no engajamento dos usuários do Instagram é a qualidade das fotos. Por isso opte sempre por ângulos diferentes, capriche na iluminação e publique apenas imagens de boa qualidade. Quanto mais bonitas forem as imagens, mais atraente será o seu perfil e maior será o seu numero de seguidores.

Outro cuidado fundamental que você deve ter é com o conteúdo de suas fotos.



Imagens pessoais e que contenham elementos que conotem um estilo de vida interessante costumam receber mais atenção dos usuários. Usar aplicativos que fazem colagem de várias fotos ou aplicam efeitos diferentes também podem ser boas opções para ganhar mais seguidores.

Também é importante saber escolher o melhor filtro para cada publicação, além de combiná-los para que fiquem harmoniosos em conjunto e chamem a atenção dos novos seguidores. Alguns aplicativos já oferecem novas opções de filtro e importam as fotos automaticamente para o Instagram – vale a pena procurar alguns deles.

4. INTERAJA SEMPRE QUE POSSÍVEL

Sua conta não vai receber interações se você não tomar a iniciativa. Portanto, dê o primeiro passo e estimule esses novos contatos. Curta, comente e marque as fotos mais legais que descobrir e deixe que o tempo (e a constância) se encarregará do resto.

Uma informação relevante para quem está buscando alavancar a popularidade da sua conta no Instagram aponta que os comentários têm mais efeito nos usuários da rede do que os likes.

Isso porque as pessoas tendem a valorizar quem dedicou seu tempo para escrever algo em sua foto. Dados mostram que um comentário na foto de um desconhecido aumenta em 401% as chances dele passar a te seguir.

5. USE A REDE SOCIAL COM FREQUÊNCIA

De nada adianta você seguir todas as dicas, postar fotos incríveis, fazer os melhores comentários e só usar o Instagram de vez em quando. Para aumentar as taxas de engajamento, você precisa ser **heavy user** da rede social.

Por isso, seja para postar uma imagem de algo legal que encontrou na rua, um momento especial em família ou uma mensagem que achou bonita: o importante é estar presente sempre. Estar sempre curtindo, comentando e descobrindo novas fotos e perfis também é essencial para criar uma rede leal de seguidores.

O **timming** de postagem é outro favor que deve ser considerado. Por ser uma timeline organizada de acordo com o tempo da postagem, é importante se atualizar nos momentos de pico de uso da rede. Isso significa, em média, às 21h da segunda-feira, seguido das 19h da quarta-feira. Por fim, saiba que 69,23% dos comentários acontecem nas três primeiras horas após a publicação da foto, então não deixe o momento certo passar.

6. PREFIRA FOTOS SEM FILTROS #NOFILTER

Segundo **Dan Zarella** ("cientista" das redes sociais), fotos sem filtros conseguem mais engajamento do que fotos com filtros. É só ver a popularidade da hashtag #nofilter para ver que isso é verdade.



7. CURTA AS FOTOS DE OUTROS USUÁRIOS

O Neil Patel fez um experimento interessante nesse sentido: ele curtia fotos aleatórias de outros usuários (que ainda não o seguiam) e o que ele descobriu foi impressionante. De cada 100 curtidas que ele distribuiu, ganhou 21.7 mais curtidas em suas fotos e 6.1 mais seguidores.

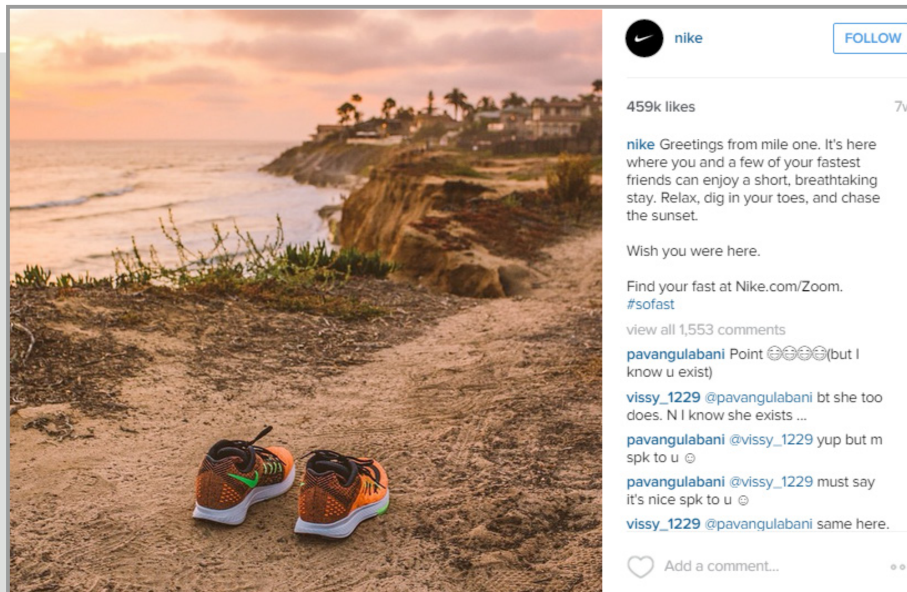
Isso aconteceu porque, ao curtir fotos de outros usuários, eles começaram a perceber a presença do perfil de Patel online, aumentando sua visibilidade e fazendo com que ele ganhasse mais seguidores.

8. NÃO TENHA MEDO DE MOSTRAR SEU ESTILO DE VIDA

Vamos ser sinceros: as pessoas não estão no Instagram para se depararem com posts profissionais ou sobre produtos todos os dias. Fotos pessoais e sobre um estilo de vida recebem mais engajamento do que fotos sem esses elementos.

9. FAÇA UM SORTEIO

Uma das maneiras mais fáceis de conseguir seguidores no Instagram é realizar um sorteio no qual as pessoas devem seguir seu perfil e curtir sua postagem para participarem.





10. NÃO SE ESQUEÇA DAS PALAVRAS-CHAVE E CALLS TO ACTION

Lembre-se de colocar palavras-chave, hashtags e um link para seu site na sua bio no Instagram. Deixe outras informações (como produtos e serviços) para a descrição das suas imagens. Inclua calls-to-action que incentivem o engajamento do usuário, como perguntas.

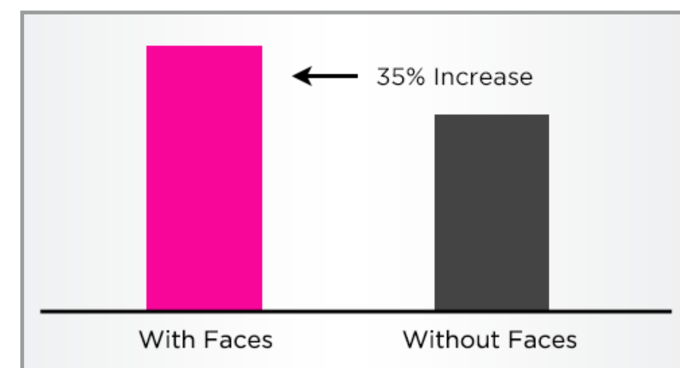


11. USE O MAPA DE FOTOS

Marcar locais em sua foto facilita que pessoas em sua região vejam suas fotos, atraindo a atenção de usuários locais.

12. USE FOTOS DE PESSOAS

O Dan Zarella (que já citamos mais para cima) analisou mais de 1000 fotos no Instagram e descobriu que fotos com rostos de pessoas recebem 35% mais engajamento do que fotos sem. Impressionante, não é mesmo?



Fonte: http://www.postplanner.com/how-to-get-more-likes-and-followers-on-instagram/

13. CONVIDE PESSOAS PARA POSTAREM NA SUA CONTA

Assim como nos blogs, convidar pessoas influentes no mercado para postarem no seu perfil no Instagram é sempre uma boa ideia. Se a pessoa tiver muitos seguidores e fãs você verá seu engajamento e número de seguidores aumentar de maneira considerável.

14. COMPARTILHE FOTOS DOS SEUS SEGUIDORES

Se seus seguidores postaram imagens mencionando você ou seu produto de uma maneira positiva, é uma boa estratégia compartilhá-las em seu perfil no Instagram. Isso encoraja outros usuários a fazerem o mesmo para aparecer na sua página.



15. PROMOVA SUA CONTA

É importante promover sua conta fora do Instagram.

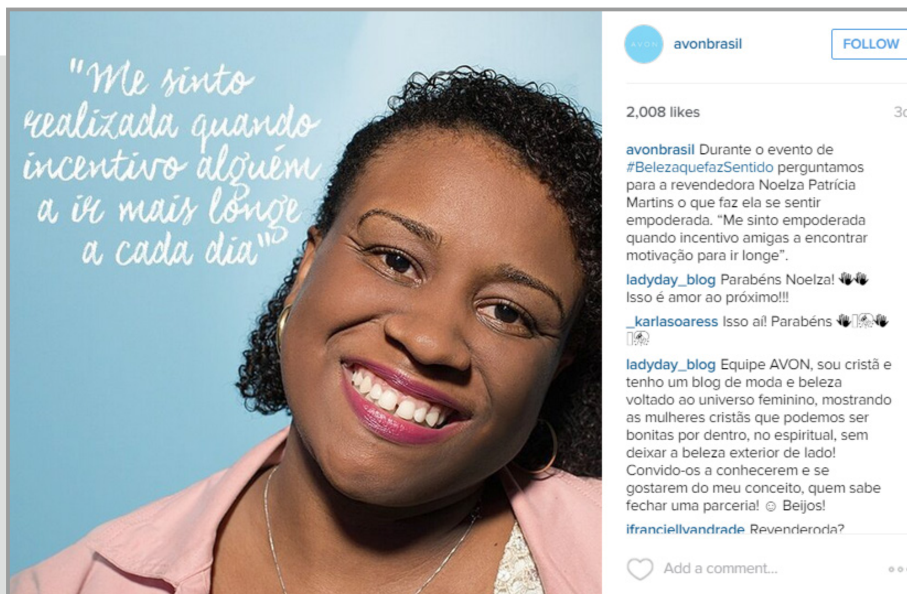
Promova-a via email marketing, outras redes sociais, materiais físicos que você produzir e etc. Isso aumenta a chance de ter um perfil reconhecido fora da rede social.

16. USE STORYTELLING

Use suas imagens para criar uma história que irá entreter seus seguidores. O uso do storytelling no marketing é uma ferramenta incrível para encantar e conseguir fãs fiéis. Além disso, uma boa história sempre é mais compartilhada e curtida.

17. USE CITAÇÕES

Redes sociais recebem muito bem esse tipo de postagem e no Instagram não é diferente. Você pode ser inspiracional, engraçado, motivacional... você decide!





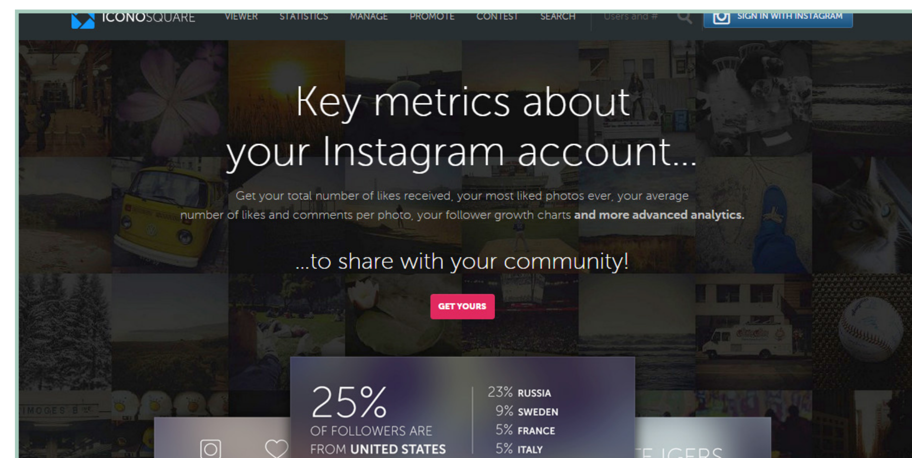
18. CONSTRUA UMA COMUNIDADE

Ter uma comunidade é muito mais do que simplesmente ter uma conta no Instagram. Construir uma comunidade é gerar conteúdo interessante e de valor para seus seguidores. É realmente interagir com os usuários e manter um diálogo aberto e sincero. Só assim você conseguirá converter seguidores em clientes.

FERRAMENTAS PARA O MARKETING NO INSTAGRAM

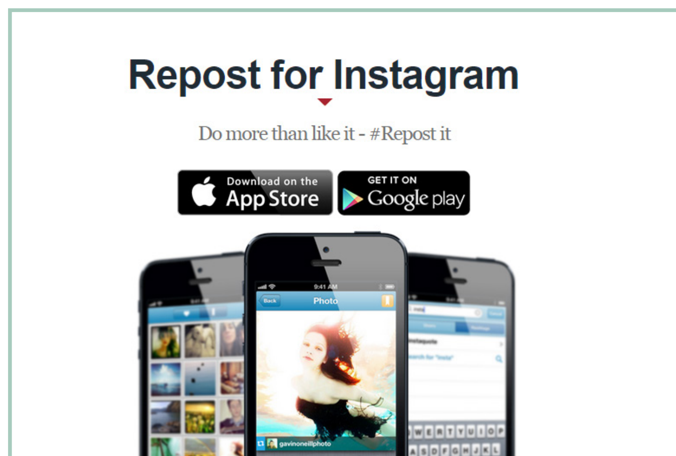
Sabemos que seguir todas essas dicas podem ser trabalhosas, por isso vamos indicar aqui algumas ferramentas para o marketing no Instagram que vão otimizar todo o processo e facilitar (e muito!) a sua vida.

ICONOSQUARE



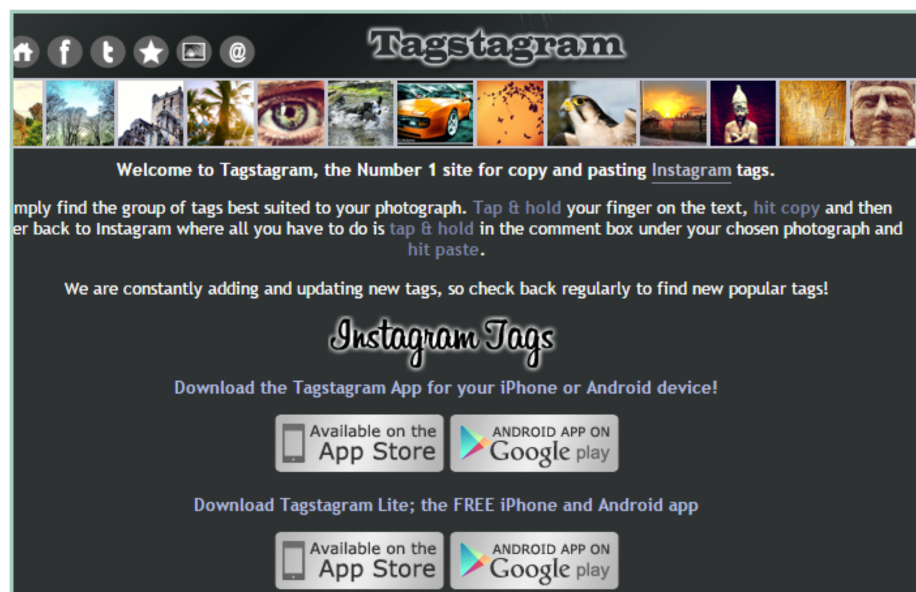
O **Iconosquare** te mostra análises detalhadas das suas métricas no Instagram, além de permitir que você interaja de maneira mais fácil com o conteúdo postado no Instagram, já que essa ferramenta é baseada na web.

REPOST



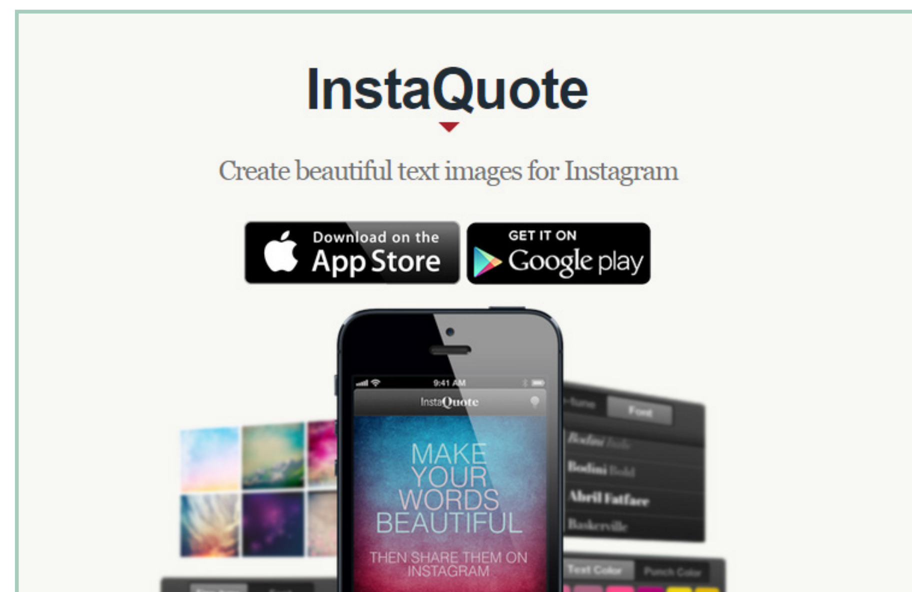
Lembra que demos uma dica acima sobre a importância de compartilhar conteúdo gerado pelo usuário? O **Repost** te deixa fazer exatamente isso! Uma ferramenta simples mas eficaz para suas estratégias de marketing no Instagram.

TAGstragam



O **TAGstragam** te deixa organizar e salvar suas hashtags, o que economiza muito tempo na hora de fazer um post.

INSTAQUOTE



Falamos como citações podem aumentar o engajamento do seu perfil. E o **Instaquote** é perfeito exatamente para isso: ele te deixa criar citações diretamente na ferramenta e postar no Instagram.

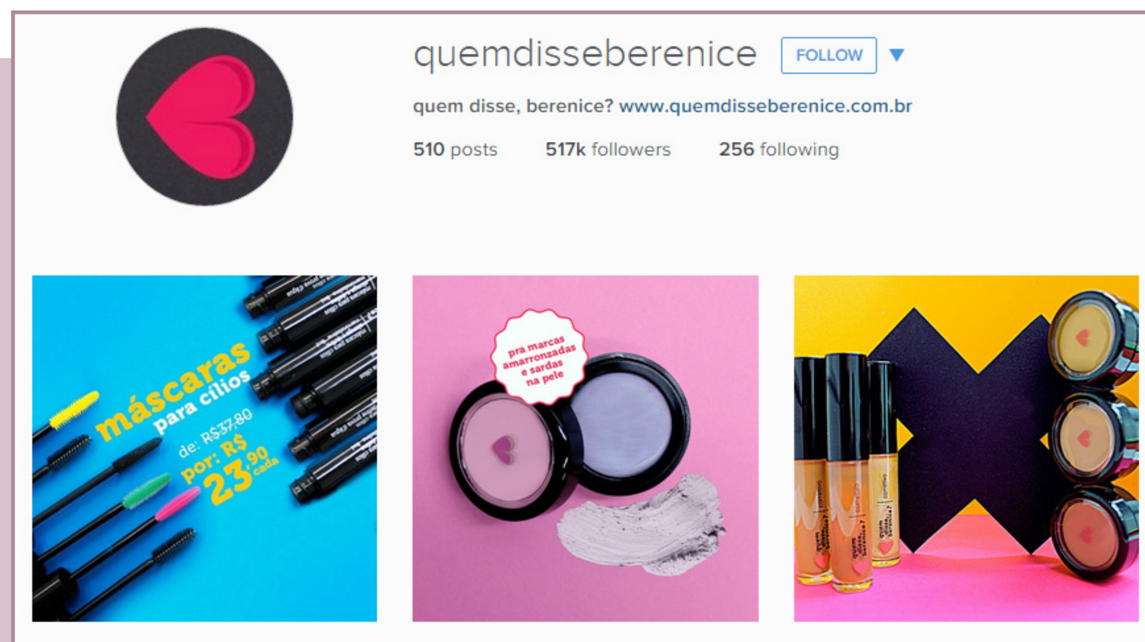
EMPRESAS QUE FAZEM UM MARKETING INCRÍVEL NO INSTAGRAM

INSPIRAÇÃO TAMBÉM PODE SER MUITO ÚTIL PARA FAZER UM MARKETING BEM FEITO EM QUALQUER REDE SOCIAL. POR ISSO AGORA VAMOS LISTAR ALGUMAS DAS EMPRESAS GRINGAS E NACIONAIS QUE ARRASAM NO INSTAGRAM.

INSPIRE-SE!

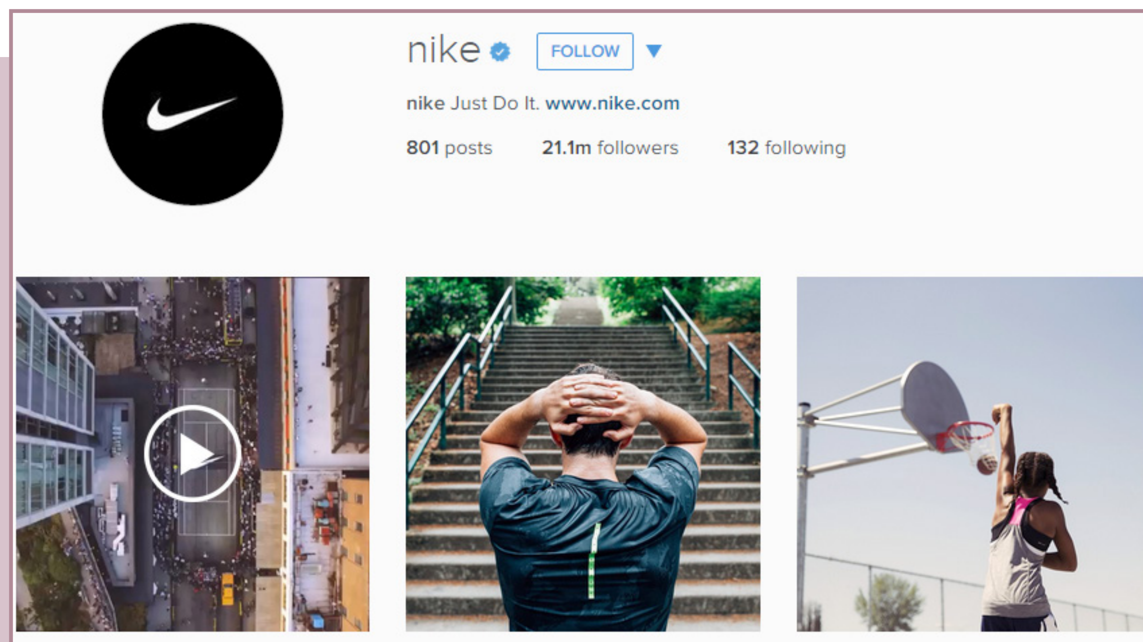
QUEM DISSE, BERENICE?

A **Quem disse, Berenice?** sabe muito bem dialogar com seu público (mulheres mais jovens, atualizadas com as tendências de moda e maquiagem) e usa o Instagram como uma plataforma incrível para divulgar produtos e promoções. A marca tem uma estética e linguagem bem definidas, que são seguidas em todas suas postagens na rede.



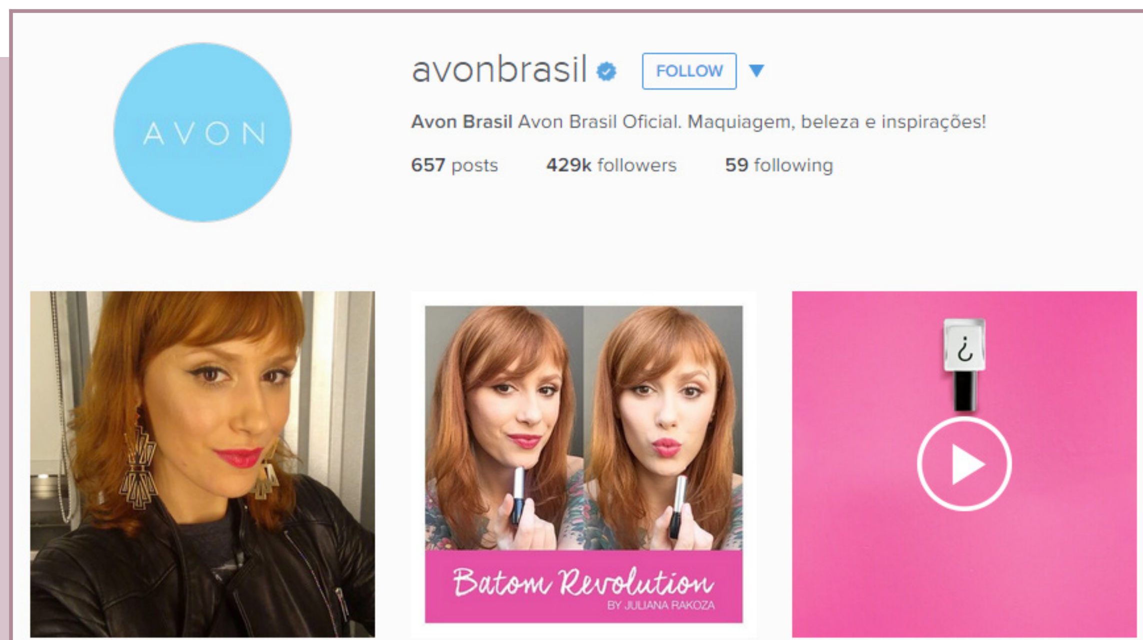
NIKE

A **Nike** é uma empresa que vende um estilo de vida, muito mais do um produto. E eles mostram isso de forma exemplar no Instagram. Não é a toa que a marca já consquistou 21 milhões de seguidores.



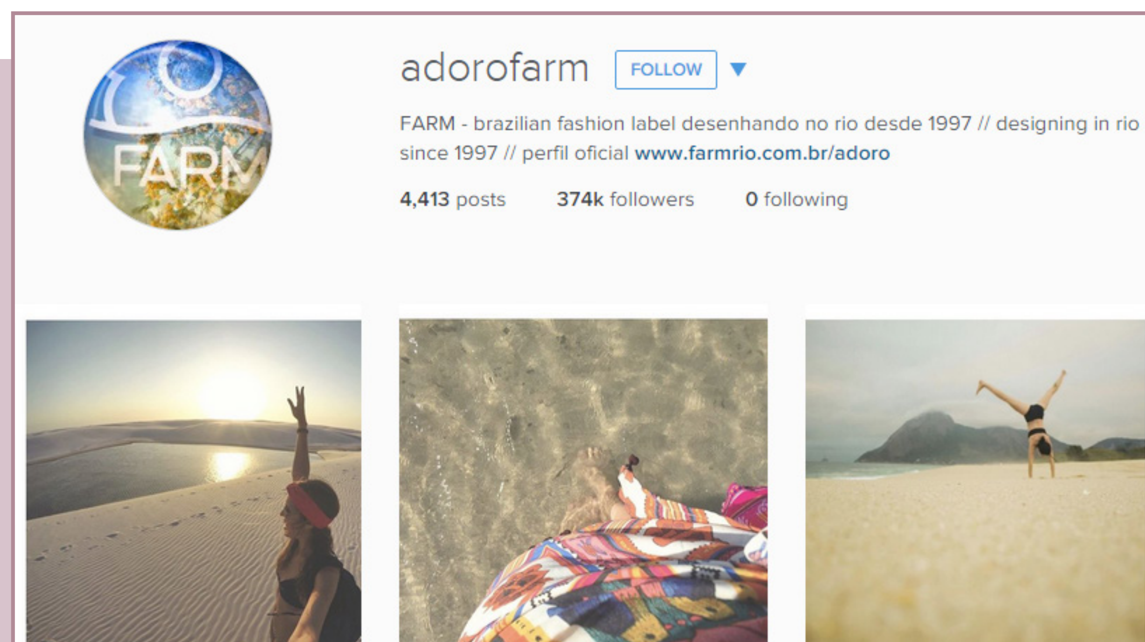
AVON BRASIL

A **Avon** é mestre no engajamento com seus seguidores no Instagram. A marca está sempre dialogando com o que seu público gosta, consome e lê e isso reflete nas suas postagens.



FARM

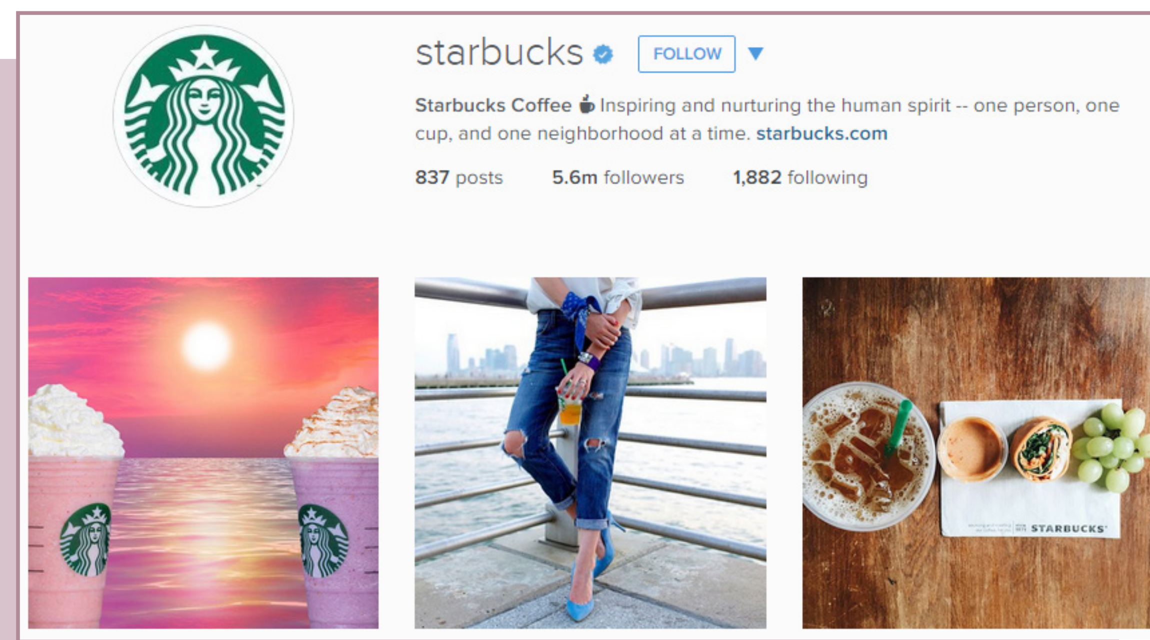
A **Farm** é uma marca de roupas brasileiras que já conquistou sucesso nas redes sociais devido às suas postagens muito orientadas para um estilo de vida alegre e leve, que refletem a cultura da empresa. Seu perfil no Instagram é um ótimo exemplo de como mostrar sua cultura para seus seguidores através do que você posta na rede social.



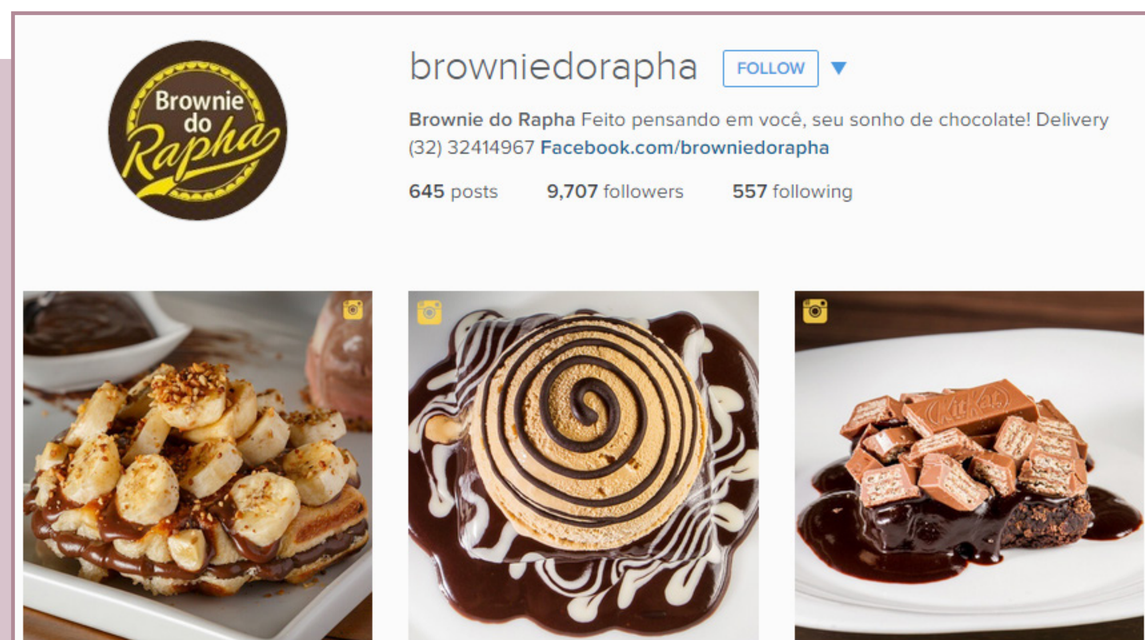
STARBUCKS

O **Starbucks** sabe muito bem a força que o Instagram pode ter: a marca sabe evidenciar seu produto sem forçar a barra, sempre oferecendo conteúdo de valor aos seus seguidores, como receitas e dicas interessantes.



BROWNIE DO RAPHA

O **Brownie do Rapha** sabe muito bem como usar o desejo do consumidor por seu produto como forma de se promover no Instagram. Suas postagens são recheadas de imagens dos seus brownies, sempre feitas com uma estética agradável e que chama a atenção. Impossível resistir a uma postagem do Brownie do Rapha!



CONCLUSÃO

O Instagram pode ser um grande aliado para que você tenha sucesso com marketing digital. Suas características fazem dele uma rede social incrível para conseguir um engajamento sincero com sua marca.

Não existe uma receita mágica para dar certo no Instagram: teste o que funciona para você. Cada marca é única, mas lembre-se de sempre se adaptar ao que a rede social pede de você.

Esperamos que nossas dicas tenham sido úteis para você e sua empresa e que te ajudem a conseguir incríveis resultados com o Instagram.

Caso você tenha alguma dúvida sobre algum ponto que não conseguimos esclarecer aqui, não deixe de conferir o **Fórum do Marketing de Conteúdo**! Lá você encontra uma das maiores comunidades do assunto no Brasil. E se precisar de uma ajudinha, não deixe de falar com um dos consultores da Rock Content.

VOCÊ JÁ SEGUE AS REDES SOCIAIS DA ROCK CONTENT?

Fique por dentro de tudo que acontece na Rock Content e fique de olho nos nossos canais no **Twitter**, **Facebook**, **LinkedIn** e **Google+**.

VOCÊ SE INTERESSOU PELO CONTEÚDO, MAS QUER IR ALÉM?

O QUE VOCÊ ACHA DE RECEBER UMA AVALIAÇÃO GRATUITA DE SUA ESTRATÉGIA DE MARKETING DIGITAL OFERECIDA PELA ROCK CONTENT?

QUERO RECEBER UMA AVALIAÇÃO GRATUITA





A Rock Content é a empresa líder em marketing de conteúdo no mercado brasileiro. Nós ajudamos marcas a se conectarem com seus clientes através de conteúdo fantástico e blogs corporativos sem monotonia.

Através de nosso serviço de consultoria montamos estratégias de conteúdo para nossos clientes que são executadas pelo nosso time de milhares de escritores freelance qualificados.

Possuímos vários materiais educativos gratuitos e sempre temos algum artigo interessante no blog do Marketing de Conteúdo.